

<<做自己最好的人生规划师>>

图书基本信息

书名：<<做自己最好的人生规划师>>

13位ISBN编号：9787511321596

10位ISBN编号：7511321593

出版时间：2012-4

出版时间：中国华侨

作者：兰涛

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<做自己最好的人生规划师>>

内容概要

随着文明的进步、人际交往的频繁和扩大，得体的礼仪、完美的形象、良好的口才、真挚的情感等成为构建人与人之间的桥梁。

职场中，拥有完美形象的人，会在工作中如鱼得水，深受同事的欢迎，深得老板的喜爱；生活中，拥有成功形象的人，会成为生活中的社交之王，成为朋友们簇拥的“耀眼之星”，幸福也会向你伸出橄榄枝。

形象是与时俱进的东西，掌握以后多多应用，自然可以帮助影响你一生。

本书从职场交往、身体语言等方面入手，纠正了我们工作和商务交往中常见的形象失误。本书所展示的不仅是一个职场人士应该具备的素质，同时也是被大多数人忽视了的最基本的职业素质。一个人的成功，从形象开始。

<<做自己最好的人生规划师>>

作者简介

兰涛，某知名咨询公司总经理助理，工作之余为多家报纸、杂志写财经专栏评论，同时为各种企业做多项咨询服务。

兰涛已出版多本研究心得。

《给你一家店，你该怎么管》、《公司会倾力培养的12种人》、《好主管胜过好老板》、《舍与得的领导艺术课》等广受读者好评。

<<做自己最好的人生规划师>>

书籍目录

第一章 目标是一切成功的开始

- 第一节 自信是实现目标的前提
- 第二节 把梦想设定为目标，并动身去做
- 第三节 目标会指引你的方向
- 第四节 给目标制订一个期限
- 第五节 制订一个计划，来实现自己的目标
- 第六节 帮助别人，并借助他人的力量
- 第七节 不在眼前的目标需要里程碑
- 第八节 脚踏实地并高瞻远瞩

章节要点回顾

第二章 先让自己拥有一颗强大的内心

- 第一节 脱掉湿了的外套——接纳自己
- 第二节 拒绝无聊，培养一颗丰实的心
- 第三节 对自己充满希望
- 第四节 让积极与乐观成为心里不灭的灯火
- 第五节 不端正态度，没人可以帮你
- 第六节 面对逆境，战胜恐惧与悲观
- 第七节 责任心可以让你抛开借口
- 第八节 全力以赴之后，过程重于结果
- 第九节 自我认可，才能赢得他人认可
- 第十节 完善内心，展现最好的自己
- 第十一节 打磨自己，闪耀光芒

章节要点回顾

第三章 做好一个职场新人

- 第四章 不值得做的事情与不得不做的事情
- 第五章 销售的第一步就是把自己推销出去
- 第六章 走上新的台阶，开始走向一流之路
- 第七章 扩大人际资源，找一工“黄金之门”
- 第八章 从做事者到管理者，再到领导者
- 第九章 定位自己的使命，并为之投入全部
- 第十章 其他人分享成功，懂得正确使用财富

<<做自己最好的人生规划师>>

章节摘录

版权页：这句话本来是郭先生下车之时随口说给他听的，当时李白明没在意但是习惯性地记录了下来。

李白明轻轻地敲了敲自己的太阳穴，一个解决问题的方法已经出现在脑海里。

李白明收拾了一下自己的桌子，打开电脑开始起草一份宣传单。

他写好之后，拿给技术部门的技术员按照自己的需要，添加上了色彩和一些图案。

李白明知道，销售就是要营造情感和情境，而自己现在做的这份宣传单也需要这样的效果。

技术员边处理边问：“自明，你确定你真的要这么做？”

你看，你竟然说你在销售中遇到了问题，然后想要向顾客来请教，这不会让人觉得你很不专业？”

自明说：“不会呀，我已经在前边列举了我们产品所有详细的优点，这充分说明了我还是很专业的”。

不用担心我，帮我弄好，中午请你吃饭。

”技术员笑笑，接着处理，最后一段话他还情不自禁地读了出来：“……请热情的B地区顾客或感兴趣的朋友们为我指点迷津，发送电子邮件或在最近一周内当面赐教，无论长短，只要提出的意见有建设性，均可以获得我本人提供的精美礼品一份。”

”李白明说：“有什么问题吗？”

”技术员说：“我能不能提个问题？”

”李白明点头。

技术员说：“算了，还是吃饭去吧，我不是B地区的居民。”

”这天下午，李白明将这份宣传单送去了企宣部门，让他们帮忙把这份宣传单以广告的形式在B地区的媒介平台刊登一下。

然后李白明自己马不停蹄地赶到了自己在宣传中所说的，顾客可以当面提出意见的地点。

其后一周的结果真是令李白明激动万分，这一周内，李白明的产品成为了B地区人议论最多的话题，一周里他前前后后收到的邮件有几百封，当面来提出意见并拿走礼品的不下300人次。

随后的这一个月里，自明在B地区销售的产品总量超过了前5个月在这个地区销售量的总和，远远超出A地区这个月的销量，但是让自明感到惊喜的是，自己在A地区的销量也有所提升，虽然没有B地区这么明显，但是因为相邻地区的辐射作用，A地区一部分潜在顾客听闻了这次活动，也成为了真正的顾客。

李白明看着自己手里的业绩单，不知道该如何是好，因为他这个月的业绩在排行榜上前进了一大步，甚至有进入一流销售员的势头，但是他知道这种销售的高潮是因为这个月的活动，他必须充分了解客户们所提的意见，才能在B地区做到稳定销售。

而后，他在自己所活动的几个区域内，同时采用了这种方式，他的业绩在第六个月内突飞猛进，但是很少有人意识到这个问题，因为公司内部是没有公开的业绩排行榜，也很少有人会自己收集到每个销售员的销售业绩资料来制作排行榜。

一直到这个月底的一次培训会议上，销售主管嘉奖了李白明，李白明这个月的业绩让众人大跌眼镜。

这天李兴正坐在自己的办公室里喝咖啡，收到销售主管送来的一份业绩报告，他看到李白明这个月的销售业绩时，脸上也露出了惊讶的神色，紧接着哈哈大笑，给一个人播出了电话：“喂，老郭呀，我说不愧是你的学生。”

这个月的销售业绩，增长得都让我感到惊讶了！”

<<做自己最好的人生规划师>>

媒体关注与评论

只有你能管理自己的未来，没有人比你更在乎你未来想成为什么样的人。

——创新工厂李开复 每个人生命的起点是怎样的并不重要，重要的是每个人努力坚持地跑下去。

——新东方俞敏洪 不做人生规划，你离挨饿只有三天！

——教育名师徐小平

<<做自己最好的人生规划师>>

编辑推荐

《做自己最好的人生规划师》编辑推荐：合理的人生规划，将给你带来一个怎样不同的将来？如何解决目前面临的困惑？

《做自己最好的人生规划师》让你领略人生设计领域最前沿的思想碰撞。

一本彻底改变你工作、生活、财富观的心灵成长之书。

引爆无数青年人的“立志”大变革！

<<做自己最好的人生规划师>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>